

Sales Lift + Brand Lift

adriver.ru

ADRIVER

SALES LIFT OT ADRIVER + BEELINE

SALES LIFT на ВСЕМ медиаплане

Провести Sales Lift, возможно по любой площадке, которая принимает счетчики AdRiver



МАСШТАБИРОВАНИЕ КОНВЕРСИОННЫХ СЕГМЕНТОВ

Команда аналитиков AdRiver построит look-a-like сегмент по наиболее конверсионной аудитории для масштабирования охвата на всю вашу ЦА

Сегмент можно открыть на Soloway и OTM/beeline

AD RIVER

 билайн

ГЛУБОКАЯ ДЕТАЛИЗАЦИЯ

- Разбивка по каналам/площадкам
- Расчет CR, среднего чека, CPA, ROI
- Дополнительные срезы: по ГЕО, SKU и т.д.

Схема технической интеграции



ЗАПУСК КАМПАНИИ
НА ТЕСТОВУЮ ГРУППУ



ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ
ВИДИТ РЕКЛАМУ



ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ РЕКЛАМЫ
НА ПРИРОСТ ПРОДАЖ

В контуре Beeline

AdRiver ID



Beeline ID



Данные Sales Lift

36,6
ЭРКАФАРМ
МАГНИТ
X5 RETAIL
GROUP

АТОЛ
OFD
ЭВОТОР

ЗАМЕР ПЛОЩАДОК И ДАТА-ПОСТАВЩИКОВ

Возможность замерить эффективность использования данных о пользователях в разрезе по поставщикам и сегментам

Применимость для **бизнес-задач**

НАХОЖДЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ЧАСТОТЫ

Определение оптимальной частоты показа рекламы пользователю для совершения покупки

ДОХОДИМОСТЬ ДО ТОЧКИ ПРОДАЖ

Для кого? - ТЦ, автозаправки, офис продаж ЖК, дилерские центры

O2O - измерение доходимости в точку по триангуляции сотового оператора

Оценка доступна по текущим и завершенным РК (если использовались счетчики AdRiver не ранее чем полгода назад)

МЕТОДОЛОГИЯ

- Клиент присылает в AdRiver медиаплан
- Мы готовим трекинговые материалы
- Клиент использует трекинг AdRiver в ходе РК
- По итогу РК AdRiver выделяет аудиторию, которая контактировала с рекламным сообщением
- На нашей стороне метчим аудиторию с мобильными телефонами Билайн
- Партнеры ОФД выгружают Билайну чеки со всеми покупками по списку SKU от клиента
- Билайн готовит на своем стороне Sales Lift отчет
- AdRiver проверяет отчет, вносит правки и отдает готовый документ клиенту

Полное описание методологии можно посмотреть [по ссылке.](#)



Условия запуска

ТЕХНИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ

- Использование счетчиков AdRiver
- Минимальный рекомендованный объем аудитории для построения анализа – 5 000 000 UU
- передача advid для in-app площадок

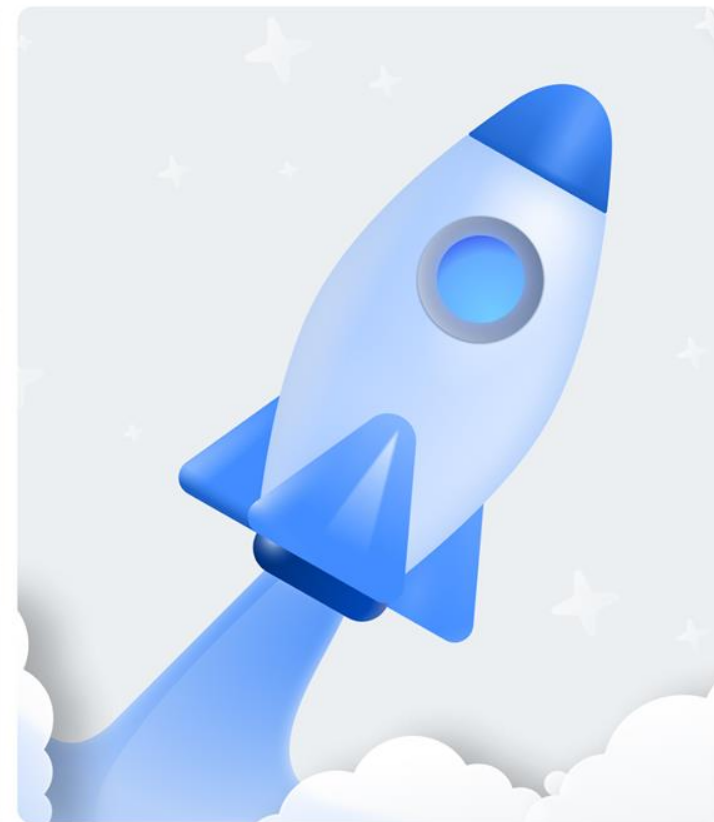
ПЕРИОД

Оптимальный период РК для сбора КГ/ТГ для SalesLift – **от 1 месяца**
Частота предоставления SL – **не чаще 1 отчета в месяц**

СТОИМОСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

От **650 000 руб** до НДС

в зависимости от количества СКЮ, площадок и срезов



Brand Lift

Brand Lift в AdRiver

Brand Lift отчёт — это инструмент для оценки влияния рекламных кампаний на узнаваемость и восприятие бренда.

Этот отчет анализирует изменения в восприятии бренда до и после проведения рекламной кампании, позволяя определить ее эффективность в контексте улучшения брендового восприятия и узнаваемости среди целевой аудитории.

Процесс включает в себя:

- ✦ Определение целей: Установка ключевых параметров и целей исследования для анализа влияния на узнаваемость бренда.
- ✦ Сбор данных: Проведение опросов или анализа взаимодействия с рекламой до и после кампании.
- ✦ Анализ результатов: Оценка изменений в узнаваемости и восприятии бренда на основе собранных данных.
- ✦ Подготовка отчета: файл Excel с данными

Варианты проведения Brand Lift

Партнерское подключение через **Beeline**



Партнерское подключение через **Getads (ex Getshop)**



Механика опросов

Сбор сегментов

Сбор аудитории видевших/кликавших в РК с трекингом AdRiver и перевод в CTN beeline



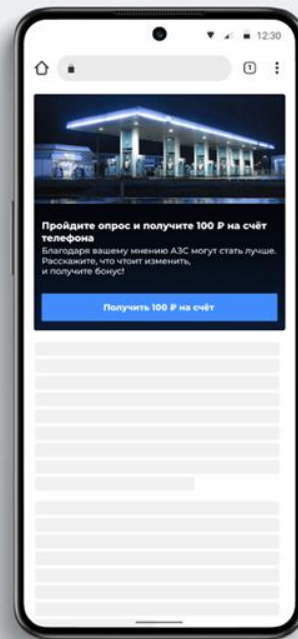
Отправка анкет

Анкеты программируются на платформе и направляются выбранным респондентам по каналам: SMS, PUSH, Мобильное приложение. А также есть опции: Email, Социальные сети, QR код, Колл-центр

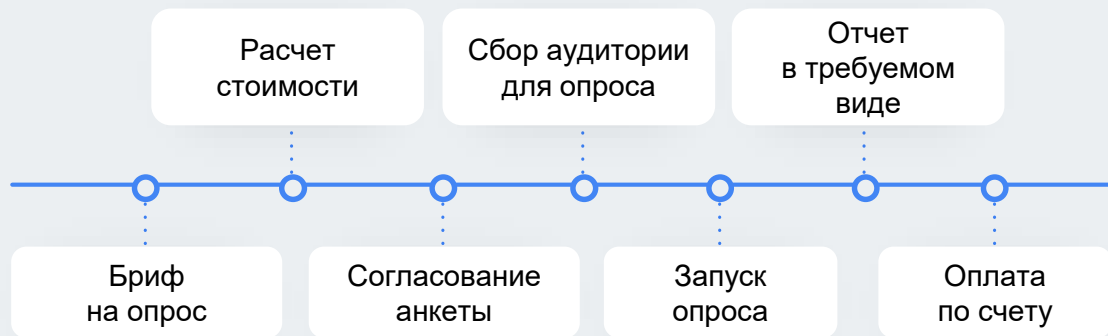


Подготовка отчета

Сбор и интерпретация данных, отображение результатов в PDF/Excel с выводами и рекомендациями



Процесс запуска опроса в рамках реализации Brand Lift



6-10 дней*

** При условии быстрой обратной связи от клиента*

ПРЕИМУЩЕСТВА

- Профессиональная поддержка на каждом этапе проекта
- Доступ к сложным аудиториям
- Проверка качества данных
- Работа с экспертами
- Стоимость рассчитывается под задачу
- Оплата только за завершённые анкеты

Пример анкеты

Отметьте, пожалуйста, какие марки /КАТЕГОРИИ/ Вы знаете, даже если Вы никогда ими не пользовались/не покупали?

Отметьте, пожалуйста, какие марки /КАТЕГОРИИ/ Вы покупали за последние 3 месяца?

Отметьте, пожалуйста, рекламу каких марок /КАТЕГОРИИ/ Вы недавно видели?

Насколько вероятно, что Вы купите/будете использовать марки /КАТЕГОРИИ/ в будущем (в следующий раз)?

Какие марки /КАТЕГОРИИ/ Вы готовы рассматривать для будущей покупки/использования?

Проведем для вас **Sales Lift** и **Brand Lift** на высшем уровне!

Напишите нам



adriver.ru